

INSTITUT EUROPEEN DE MANAGEMENT INTERNATIONAL

IEMI

EUROPEAN INSTITUTE OF INTERNATIONAL MANAGEMENT



MBA

**MASTER OF
BUSINESS
ADMINISTRATION**

PARIS - GENEVA - BRUSSELS - LONDON - MOSCOW - NEW-YORK - SAO PAULO - BEIJING



Sommaire

Introduction	1
Conditions d'admission	2
Accréditation	3
Cycle préparatoire / Cours pré-requis	4
Programme/Curriculum	5
Description des cours fondamentaux	6
Descriptif des spécialisations	7
Management européen et affaires publiques / Lobbying	7
Elargissement – Stratégie de management européen	7
Affaires internationales	8
Management des marques de luxe	8
Russian business	9
Chinese business	9
Les partenariats internationaux	10
Projet de consultance et thèse professionnelle	12
Entreprises partenaires / Entreprises recrutantes	13
Méthodes pédagogiques	14
ECMU Brussels	15
CMI Geneva	16



Un Institut de Management Européen face à la mondialisation des Affaires

De dimension européenne et internationale, l'IEMI l'est depuis 1981, par sa philosophie de formation permanente et d'échanges au plus haut niveau.

Notre mission

- Dispenser un enseignement innovant, afin d'acquérir des compétences managériales et personnelles permettant aux participants d'affronter et de s'adapter à la complexité croissante de leur environnement professionnel.
- Préparer les futurs managers aux mutations économiques et sociales qui globalisent notre Monde.
- Répondre aux attentes croissantes des entreprises à la recherche de cadres de haut niveau immédiatement opérationnels.

A l'IEMI, les participants acquerront au fil des années des compétences de savoir-faire européen et international, grâce à un esprit d'éducation multiculturelle.

Nous accueillons des participants de 39 nationalités différentes permettant de s'évaluer, de se connaître non seulement par la langue mais par l'esprit et la mentalité de travail.

Former les futurs décisionnaires au plus haut niveau du Management International, tel est le défi de l'IEMI.

Alain Hermelin
Président

Conditions d'admission

CRITERES / CRITERIA

- **Participants français** : titulaires au minimum d'un diplôme de second cycle de l'enseignement supérieur français (Bac + 4/ Bac + 5), maîtrises scientifiques et techniques, juridique, littéraire, commerce / gestion, et des diplômés des Grandes écoles et des Facultés de Médecine, Pharmacie, Architecture. Stages validés ou expérience professionnelle
- **Participants étrangers** : titulaires d'un diplôme équivalent à Bac + 4 / Bac + 5 et stages validés ou expérience professionnelle.
- **Professionnels** : cadres d'entreprises spécialisés dans le management, désireux d'approfondir leur domaine de compétence ou de valider leurs acquis d'expérience. Programme compatible avec l'activité professionnelle.
- **French Students** : Undergraduate or graduate degree equivalent at the second cycle or " Grande Ecole " in the French Education system and in different fields science, literature, commerce, medicine, pharmacy, architecture. Internships, professional experience validated.
- **Foreign Students** : Undergraduate or graduate degree equivalent to 4 or 5 years of studies. Internships, professional experience validated.
- **Professionals** : Executive level or with experience in management and willing to develop their knowledge or validate their professional experience. Compatible with your professional activity.

PROCEDURE

Selection du dossier de candidature :

Entretien de motivation avec présentation d'un projet personnel

Test d'aptitude au Management

Tests de langue anglaise : épreuves écrite et orale. (ou score TOEFL).

Selection of The Application Form

Motivation interview and presentation of a personal project.

Management Tests

Foreign languages Evaluation : written and oral tests or TOEFL score

Les participants présentant leur candidature en MBA et n'ayant pas de formation en Management suivront un cycle préparatoire - cours pré-requis.

The participants applying for a MBA and who do not have a previous experience in management will attend a course to up-date their knowledge – pre-requisite courses.





Accréditation

- L'IEMI a obtenu l'accréditation de son programme **Master of Business Administration** par l'**ECBE**, *European Council of Business Education*, affilié à l'**ACBSP**, *Association of Collegiate Business Schools and Programs* des Etats-Unis.
- *IEMI obtained the accreditation of its **Master of Business Administration** by ECBE, European Council of Business Education, affiliated to ACBSP, Association of Collegiate Business Schools and Programs of the United-States*
- L'objectif de l'ECBE et de l'ACBSP est d'**assurer la qualité constante** et l'efficacité de l'enseignement en Business Administration et donne aux participants une équivalence **reconnue sur le plan international** ce qui leur permet une valorisation professionnelle hautement appréciée dans le monde des Affaires Internationales.
- *The objective of ECBE and ACBSP is to **assure the constant quality** and efficiency of Business Administration and give the students a recognized equivalence internationally, which allow them to gain qualified proficiencies highly appreciated in Business Administration.*
- L'ECBE et l'ACBSP encouragent également les échanges d'étudiants entre universités membres avec la possibilité de transfert de crédits, et d'obtenir un double diplôme dans des universités et des établissements accrédités à l'échelon international.
- *ECBE and ACBSP are in favour of student exchanges between member universities and allow the transfer of credits in order to pursue their International MBA or obtain a double degree in internationally accredited universities or schools.*

Membre et / ou accrédité ECBE, ACBSP et ECMU



Cycle préparatoire - Cours pré-requis

Economics

A study of selected problems in economics. Subjects covered include the monetary system and international investment, current global monetary situation, current issues in free trade and protection, trade and economic growth and future issues and prospects.

Management

A study of the managerial process and the functioning of organizations. Notions of integrating findings of the behavioral sciences with quantitative systems and new approaches to management.

Marketing

A study of marketing principles and policies ; marketing function, pricing, market research, product development , trade channel problems, and the influence of the consumer, brand policies, government legislation, administrative regulations.

Managerial Accounting

Accounting theory and practice. Methods of operational analysis, including ratio comparative and cost-volume profit analysis. Other topics include internal control, operational budgeting and techniques used to evaluate the long term capital budgeting decision.

English Business Communication Skills

Prepare the students for immediate “real-world” application of executive communication both in oral presentation and written business correspondence.

Management Information Systems

Management information and statistical analysis required for operation, control, organization and planning, for management decision making.

TOEFL

Test of English as a Foreign Language - Preparation

GMAT

Graduate Management Admission Test - Preparation

Programme / Curriculum

Ce programme, d'une durée de 18 mois, dispensé en bilingue français/anglais, inclus les cours fondamentaux, et une concentration professionnelle ou double concentration selon le projet professionnel du participant.

- **Alternance professionnelle**
- **Journées bloquées, séminaires et missions à l'étranger**
- **Possibilité de Double-Diplôme avec nos partenaires internationaux.**

Cours fondamentaux

- International Marketing
- Advanced Management
- Human Resources in Management
- Financial Accounting Corporate Finance
- International Business Law
- Quantitative Business Analysis
- Managerial Economics

Professional Concentrations

- **EUROPEAN MANAGEMENT & PUBLIC AFFAIRS/LOBBYING**
En partenariat avec ECMU / Brussels
- **ENLARGEMENT - STRATEGIC EUROPEAN MANAGEMENT**
En partenariat avec l'ECMU Brussels
- **INTERNATIONAL BUSINESS**
En partenariat avec l'ECMU Bruxelles et le CMI Genève
- **LUXURY BRANDS MANAGEMENT**
En partenariat avec l'ECMU Bruxelles et le CMI Genève
- **RUSSIAN BUSINESS**
En partenariat avec l'HCMS - Moscow
- **CHINESE BUSINESS**
En partenariat avec l'Université Huangpu - Beijing

Séminaires

Paris - Brussels - London - Moscow - Beijing

Mission Projet Européen - Brussels

Projet de Consultance

Selon concentrations professionnelles

Thèse professionnelle

MBA

Master in Business Administration

Descriptif des cours fondamentaux

- **B 501 - International Marketing**

Understanding of international marketing with emphasis on hospitality industry applications. Marketing decision – making and understanding complex marketing situations. Planning and implementing marketing programs.

- **B 502 - Advanced Management**

Basic problems of management in an international context : the international firms, their strategies and management environment and future. The course is organized around the traditional management functions of planning, organizing, communicating and controlling.

- **B 503 - Human Resources in Management**

The course focus is leadership, management of change, equal opportunity law, organizational and employee development, participative work systems job design, motivation and strategic human resources management.

- **B 504 - Financial Accounting**

Sources of finance market ratios. Capital expenditure decisions. Asset replacement decisions. Relationship between risk and return. Capital rationing. Gearing, relationships between debt and equity of companies. Working capital management. Cash stocks and credit management. Leasing.

- **B 505 - Corporate Finance**

Finance and control applied to the international hospitality industry.

- **B 506 - International Law**

Relations économiques et internationales.
Contrats internationaux. Structure et rédaction contractuelle.

- **B 507 - Quantitative Business Analysis**

This highly practical module introduces statistics and other quantitative techniques used in the analysis of business problems. The objectives of the statistical element of the courses are to develop and awareness of the key methods of practical statistics, to instill confidence in the analysis and interpretation of business data using techniques.

- **B 508 - Managerial Economics**

Managerial Economics uses the tools and techniques of economic analysis to analyze and then to solve business problems. In a sense, managerial economics bridges the gap between traditional economics and business administration decision making.

With modifications, the principles of managerial economics can be applied to the management of non-business, non profit organizations such as schools, hospitals, government agencies, and like institutions, managerial economics also clarifies the vital role business firms play in our society, that is, producing and then distributing goods and services most efficiently.

Descriptif des spécialisations

Professional Concentrations



MANAGEMENT EUROPEEN ET AFFAIRES PUBLIQUES / LOBBYING *EUROPEAN MANAGEMENT AND PUBLIC AFFAIRS / LOBBYING*

IN PARTNERSHIP WITH ECMU / BRUSSELS

- Institutions et Processus décisionnels de l'Union Européenne
- Communication – Lobbying / Méthodologies and Strategies
- Monitoring Systems
- Communication Institutionnelle
- Public Policies of the European Union
- Histoire contemporaine
- European Public Procurement
- Etudes comparées des Publics Affairs dans le monde

ELARGISSEMENT – STRATEGIE DE MANAGEMENT EUROPEEN *ENLARGEMENT – STRATEGIC EUROPEAN MANAGEMENT*

IN PARTNERSHIP WITH ECMU / BRUSSELS

Stratégie d'Affaires pour les nouveaux pays membres dans le cadre de l'élargissement.
Etudes et management de projet.

Ces études se réalisent avec la participation de consultants de nos Centres et Universités partenaires de ces pays.

- | | |
|-------------|----------------------|
| — Chypre | — République Tchèque |
| — Estonie | — Hongrie |
| — Lituanie | — Lettonie |
| — Malte | — Pologne |
| — Slovaquie | — Slovénie |



AFFAIRES INTERNATIONALES

INTERNATIONAL BUSINESS

IN PARTNERSHIP WITH ECMU / BRUSSELS AND CMI / GENEVA

- > Strategic information systems
- > Transition of European economy
- > International accounting and finance
- > Applied financial analysis
- > International business management
- > Export marketing management
- > International transactions
- > Developing business internationally
- > International marketing
- > Seminars

MANAGEMENT DES MARQUES DE LUXE

LUXURY BRANDS MANAGEMENT

IN PARTNERSHIP WITH ECMU / BRUSSELS AND CMI / GENEVA

- > Marketing des produits de Luxe
- > Luxury & Prestige Industry and Distribution
- > Management des Marques
- > Luxury Customer Behaviour
- > Management des Forces de Vente
- > Consumer Behaviour
- > Creativity for Management Majors
- > Packaging and Design
- > Commercial Relations between the E.U and Asia
- > Relations Commerciales dans le Secteur du Luxe entre l'U.E. et l'Asie.



RUSSIAN BUSINESS

IN PARTNERSHIP WITH HCMS – HIGHER COMMERCIAL MANAGEMENT SCHOOL - MOSCOW

- Introduction to Eastern Trade
- Corporate Russia Culture
- Accounting and Financial Methods
- International Management applied to Russian Business
- International Marketing
- Strategic Alliance
- Merger and Acquisition Strategies
- Business Negotiations and Policies
- Entrepreneurial Management
- Seminars
- Case Studies
- Russian Language : All levels

CHINESE BUSINESS

IN PARTNERSHIP WITH HUANGPU UNIVERSITY - BEIJING

- Introduction to Asian Trade
- The Chinese Political and Economical Environment
- Partnership within the overseas Chinese Communities
- Joint Venture Strategies
- Developing Management Skills in China
- Management of Chinese Firms in Europe
- Intra-Cultural Management and Organizational Behavior
- Entrepreneurial Management
- Business Negotiations and Policies
- Seminars
- Chinese Language : All levels.

Les Partenariats

Séminaires, Missions Professionnelles et Projet de Consultance dans les pays suivants :



AMÉRIQUE

New York - USA
Chicago - USA
Dallas - USA
Miami - USA

EUROPE

London – Angleterre
Dublin – Irlande
Varsovie – Pologne
Barcelone – Espagne
Madrid – Espagne
Milan - Italie

FÉDÉRATION DE RUSSIE

Moscou - Fédération de Russie
St Petersburg - Fédération de Russie
Minsk - Biélorussie
Kiev - Ukraine

Internationaux

exécutés par les participants de l'IEI et les Entreprises Partenaires



PAYS DE L'ÉLARGISSEMENT

Chypre
Estonie
Lituanie
Malte
Slovaquie
République Tchèque
Hongrie
Lettonie
Pologne
Slovénie

ASIE

Tokyo - Japon
Séoul - Corée du Sud
Taïpei - Taiwan
Pékin - République populaire de Chine
Hong-Kong - République populaire de Chine
Ho Chi Minh - Vietnam
Singapour - Thaïlande
Bangkok - Thaïlande

AUSTRALIE

Sydney - Australie
Melbourne - Australie

Le projet de Consultance est la clef de voûte du programme International MBA. Deux partenaires, le participant, l'entreprise ou Cabinet Conseil, collaborent à sa construction, son développement et sa réalisation suivant l'axe : audit de l'entreprise, analyse des besoins et objectifs, stratégie de négociation.

Le Participant

Chaque projet permet au participant d'utiliser ses compétences d'analyse, de développer et d'orienter des solutions permettant à l'entreprise de positionner ses objectifs.

Les participants se voient donner l'accès à un niveau de réflexion et d'engagement dans l'entreprise, évoluent en prise directe avec une hiérarchie élevée : les dirigeants de l'entreprise, auxquels ils soumettent leurs conclusions.

L'Entreprise

Le Projet de Consultance apporte à l'entreprise une contribution efficace dans un domaine précis.

L'élément que les entreprises semblent le plus apprécier est l'échange d'idées au sein d'une équipe formée de cadres internes et d'intervenants extérieurs. Les entreprises attendent de la part des participants, secondés par un Directeur de Projet, un résultat semblable à celui d'un cabinet de consultants. Le Projet de Consultance est l'occasion de mener une réflexion sur une période assez longue, réflexion que peu de décideurs se permettent, car ils sont de plus en plus accaparés par la gestion quotidienne des affaires.

Le Projet de Consultance est également l'occasion pour l'entreprise d'évaluer des candidats potentiels dans des conditions exceptionnelles.

Chaque participant a pour coordinateur un Directeur de Projet, professeur consultant. Ces directeurs sont des consultants en stratégie de management aux affaires auprès d'entreprises internationales. Ils ont pour rôle d'orienter, de diriger et de conseiller le participant pendant son Projet de Consultance afin que celui-ci atteigne les objectifs qui lui sont fixés par l'entreprise d'accueil.

Par leur connaissance du monde des affaires et du monde de la formation, ils constituent l'interface indispensable entre de futurs dirigeants dont la qualité de formation est primordiale pour la conduite des affaires et les entreprises qui doivent adapter leur politique de développement à une réalité économique toujours mouvante.

Le fruit de cette collaboration permettra aux entreprises de dégager des scénarios réagissant au contexte de crise actuel, élaborés par des hommes à la formation académique rigoureuse, rompus aux techniques de la négociation internationale.

Afin de préparer le Projet de Consultance, tous les participants doivent suivre le cours de gestion de projet leur proposant une méthodologie de travail.

Mission et thèse professionnelle : la mission entreprise consiste à prendre en charge la réalisation d'un projet de Consultance à l'échelon européen et international.

Le projet de consultance proposé en accord avec des entreprises partenaires de notre programme MBA - Master of Business Administration est réalisé en association avec l'ECMU- Brussels et le CMI - Geneva. Le projet de consultance fait l'objet de la rédaction d'une thèse.

La Thèse professionnelle est un travail d'étude et de recherche dont l'évaluation sanctionne le MBA.

ENTREPRISES PARTENAIRES ENTREPRISES RECRUTANTES

COMMUNICATION D'ENTREPRISE

- Teymour Corporate
- Market Place
- L'Agence
- K Public Relations
- Entrecorn

PUBLICITE

- DDB Europe
- Euro RSCG Worldwide
- BBDO Paris
- Carat France
- Extrême Agency
- Newton 21 CCP

ETUDES

- CSA TMO
- Médiamétrie
- Taylor Nelson Sofres

MARKETING – COMMUNICATION

- Grrrey ! Marketing Services
- Publicis Dialog
- Rapp Collins
- Tequila
- Uniteam Communication
- Draftpromotion & Stimulation

EVENEMENTS D'ENTREPRISE

- Comexpo Paris
- Expositum
- Paris Expo

DESIGN

- Alliance Design
- Barré & Associés
- C. Capital
- Market Value
- Paris/Venise Design
- Team Créatif

HOTELLERIE

- HTL de Crillon
- HTL Ritz – HTL George V
- HTL Le Prince de Galles
- HTL Le Bristol
- HTL Le Royal Monceau
- HTL Le Lutétia

North America

- HTL Four Seasons Clift (San Francisco)
- HTL Le Méridien (Washington)
- HTL Le Marriott (Boston - San Francisco)
- Restaurant Bigg's (Chicago)

Russia

- Potel & Chabot (St Petersburg)
- Novotel (Moscou)

Asia

- HTL The Sheraton (Hong Kong)
- HTL The Siam-Bangkok (Thailand)
- HTL Westin Chosun – Seoul (Korea)

LUXURY GOODS

- Hediard
- Baccarat
- Cartier
- Nina Ricci
- L'Oréal

TOURISME

- Vacances Héliades
- Zénith
- Pacific Holidays
- Lagrange Vacances
- Eden
- Jetset
- Africatours
- Epirotiki Croisières
- Eurovoyages

PARA-HOTELLERIE

- Pierre & Vacances
- Maeva
- Orion
- Latitude

VILLAGE-VACANCES

- Vacances Bleues
- Club Méditerranée
- MAEVA
- VAL
- VVF

COMPAGNIES DE TRANSPORTS

Aérien

- Aéroport de Paris
- Air France
- Air Lingus
- Royal Air Maroc
- American Airlines
- US Air
- Air Portugal
- Delta Airlines
- Alitalia
- TWA
- Iberia
- Lithuanian Airlines

Maritime

- SNCM
- Costa-Paquet
- Compagnie Générale de Croisières

TOURISME LUDIQUE

Parcs de Loisirs :

- Disneyland Paris
- Futuroscope
- Parc Astérix

SALONS

- Salon Mondial du Tourisme
- Comité des Expositions de Paris
- Salon nautique
- Top Resa – Deauville

ORFÈVRIERIE

- Christophle
- Jansen
- Puiforcat

JOAILLERIE

- Cartier
- Mauboussin
- Chaumont
- Boucheron

CRISTALLERIE/ PORCELAINE

- Baccarat
- Bernardaud
- St Louis

CHAMPAGNE

- Roederer
- Taittinger
- Veuve Clicquot
- Mum
- Ruinart
- Moët et Chandon

DIVERS LUXE

- Alfred Dunhill
- Aramis
- Aveda
- Baume et Mercier
- Cartier
- Château d'Yquem
- Chaumet
- Christian Dior
- Christian Lacroix
- Guy Laroche Parfums
- L'Oréal
- Omega

SOCIETES INDUSTRIELLES

- Aérospatiale
- L'Alsacienne
- Austin Rover
- Bull SA
- BASF AG
- Calberson
- Colgate Palmolive
- Dassault
- EDF-GDF
- ELF
- ESSO
- Evian
- Française des Pétroles
- FORD
- Générale des Eaux
- Gervais Danone
- Guinness
- Grands Moulins de Paris
- IBM
- Kronenbourg
- Lesieur
- Lyonnaise des Eaux
- Matra
- Mercedes Benz France
- Michelin
- Mobil Oil France
- Nestlé
- Pernod-Ricard
- Perrier
- Peugeot
- Philips
- Pont à Mousson
- Rank Xerox
- Renault
- Rhône Poulenc
- Yves Rocher
- Roussel Uclaf
- Saint-Gobin
- SAGEM
- Schneider
- Sony
- Suchard Tobler
- Thomson
- Volvo

BATIMENTS ET TRAVAUX PUBLICS

- Bouygues
- Etablissements Colas
- Dumez

- Quillery
- SAE
- Spie Batignolles

DISTRIBUTION

- Auchan
- BHV
- Carrefour
- Casino
- Conforama Expansion
- Cora
- Hypermarchés Delta
- Galeries Lafayette
- Intermarché
- Leclerc
- Leroy Merlin
- Monoprix
- Nouvelles Galeries Réunies
- Paridoc
- Félix Potin
- Printemps
- Hypermarchés Rallye
- La Redoute
- Les Trois Suisses
- Euromarché
- Shingtao Beer

BANQUES / ASSURANCES/ FINANCES

- American Express
- Avis
- La Baloise
- Banque Louis Dreyfus
- Banque de France
- Indosuez
- Banque La Henin
- Banque JP Morgan
- BNP Paribas
- Banque Populaire
- Banque Sofinco
- Bred
- Caisse des Dépôts et Consignations
- Crédit Agricole
- Crédit Mutuel
- CCF
- Crédit du Nord
- Crédit Lyonnais
- Gan
- Société Générale
- UAP
- UCB
- Groupe Victoire
- Barclays Development Capital Ltd
- Canadian Imperial Bank of Commerce
- Citibank Europe

SPORTS

- Fifa
- UEFA
- Adidas
- Nike
- Reebok
- Decathlon
- Stadium
- Havas Advertising Sports
- IMG
- Roland Garros
- Musée Olympique de Lausanne
- Golfy





Les méthodes d'enseignement propres à l'IEMI sont très variées. Chaque sujet est traité selon la méthode qui est jugée la plus efficace : discussions de cas, notes techniques, conférences, débats, coaching, simulations à l'aide de l'informatique, Intranet-Internet, Online Courses.

La diversité d'origine des participants constitue un facteur essentiel de l'expérience pédagogique et les méthodes font largement appel aux travaux en groupe et à l'interaction des participants.

TRAVAIL EN GROUPE

Les participants sont répartis en sections et en groupes de travail. Chaque groupe est composé de six à huit membres de nationalité, d'âge, de formation et d'expériences très diverses. Le fonctionnement efficace du groupe dans la préparation des cours, la production de rapports et de présentations, dépend de la capacité de ses membres à résoudre les conflits qu'une telle hétérogénéité ne manque pas de créer. Les participants sont forcés de s'exprimer clairement et rationnellement, d'accepter les attitudes et les opinions des autres participants dans les conclusions de leurs analyses et leurs recommandations d'action des cas étudiés. Ce cadre exigeant de travail constitue un entraînement indispensable pour devenir dans l'avenir membre actif d'une équipe de cadres dirigeants et de dirigeants internationaux.

PRÉPARATIONS INDIVIDUELLE, PARTICIPATION AUX COURS

Les participants consacrent une grande partie de leur temps à l'étude individuelle des sujets proposés en préparation des discussions en groupe et en salle de cours.

Les cours donnés en français ou en anglais se déroulent par section sous la conduite d'un professeur permanent. Souvent une discussion s'installe durant laquelle les participants sont amenés à exposer leur point de vue.

L'étude individuelle de nombreux problèmes d'entreprises, alliée à la confrontation d'opinions résultant des discussions en groupe et en salle de cours, aboutit à un enseignement souvent plus proche de l'expérience réelle des affaires que celle obtenue par une formation classique.

Il faut cependant souligner que l'analyse d'une gamme très large de problèmes d'entreprises, ne peut en aucune façon se substituer à la véritable expérience des affaires, indispensable pour parvenir aux échelons les plus élevés d'une entreprise. Elle permet au jeune cadre d'acquérir, mieux qu'il ne l'aurait fait dans l'entreprise ou à l'université, une meilleure compréhension et une vue plus globale des problèmes.

COACHING

A l'IEMI, nous pensons qu'aider les participants à gérer leur carrière et développer leur personnalité, est une part essentielle du programme MBA. Durant leur cursus, les participants sont encadrés par des coaches spécialisés dans le développement personnel et la dynamique de groupe. Leurs buts : identifier les carrières les mieux adaptées et définir les buts professionnels, établir des plans de carrière, aider à l'élaboration des CV et lettres de motivation, préparer aux interviews, élaborer un plan de développement personnel, optimiser les potentialités personnelles et interpersonnelles.

EVALUATION DES PERFORMANCES

Les participants sont soumis à un rythme intensif de travail et doivent atteindre le niveau minimum de performance requis, défini dans un document remis au début du programme.

Les performances des participants sont évaluées de manière régulière, à la fin de chaque période de cours avec les objectifs suivants :

- donner à chaque participant la possibilité de contrôler sa propre situation,
- déceler les participants dont les résultats académiques sont insuffisants.

Le comité d'Evaluation se réserve à tout moment le droit de demander à un participant trop faible de se retirer du programme.



European Corporate Management University

BRUSSELS

L'ECMU a été créé grâce à des entreprises européennes et internationales et des universités et centres de formation opérant dans différents secteurs de l'industrie et des services et désirant mettre en place un partenariat pédagogique à vocation internationale, capable de répondre à leurs besoins de formation. C'est un véritable réseau associant étroitement les sociétés membres et l'ECMU en Europe, Asie, Russie, Pays de l'Est, USA et Amérique Latine.

La direction de l'ECMU est assurée par un comité exécutif de direction internationale. Les représentants des sociétés membres élaborent avec le comité exécutif les thèmes de formation et les programmes répondant aux normes européennes et internationales. Responsables d'entreprise et responsables de formation évaluent ensemble la qualité et l'efficacité des actions de formation pour les entreprises, les organismes de formation ou les pays représentés.

ACCORDS INTERNATIONAUX

Notre savoir-faire de formateurs internationaux permet d'avoir les accords les plus privilégiés de par le monde :

Partenaires Universitaires :

Universités Européennes et Business Schools
désirant coopérer sur une base d'échanges

Partenaires Professionnels :

Sociétés dans différents domaines de spécialisations
désirant collaborer avec des Universités internationales et des Business Schools

Représentation officielle :

À Paris ou Brussels dans nos Centres d'Affaires

Executive Education :

- Des programmes de Validation des Acquis Professionnels
- Des séminaires professionnels
- Des missions d'entreprises
- La formation des cadres dans le domaine du Management des Affaires Internationales
- Distance Learning Programs (Interactive seminars, video conferencing, online courses ; CD-Rom, Intranet)
- Coaching.



**CENTRE DE MANAGEMENT INTERNATIONAL
INTERNATIONAL MANAGEMENT CENTER
GENEVA**

Le Centre de Management International de Genève a été créé il y a 32 ans par des entreprises européennes et internationales, ainsi que des centres de formation et des sociétés conseils opérant dans différents secteurs de l'industrie, et des service. Ensemble, ils financent et gèrent le centre de management.

In collaboration with Consulting Cabinets in management specialized in International Business, the Center is intended to establish relations with Foreign Universities, set up exchanges of students and teachers and offer professional programs according to the needs of the different countries.

Executive Master of Business Administration

Executive Master in Hospitality Management

Executive Programs in European Management

Executive Programs in International Business

CMI Corporate University

It is a division of CMI-Geneva. It is a globally focused corporate university. It offers distance learning programs using its executive education centers around the world. Interactive seminars, video conferencing, online courses ; CD-Rom, Intranet and Coaching.

Certification programs

Le CMI présente de nombreux programmes spécifiques, sur mesure intra-entreprises préparés en collaboration avec des entreprises, d'une durée de 2 à 8 semaines. Une entreprise peut demander à traiter des sujets propres à son développement ou, éventuellement, le Centre agira en tant que conseil.



Cette brochure n'est pas un document contractuel.

La Direction et ses partenaires se réservent le droit de modifier les programmes à tout moment selon l'actualité professionnelle.

M. Vladimir Burenin - Rector - HCMS - Higher Commercial Management School - Moscow



M. Bernard Robert - Président AEXEA

M. Yvon Gattaz - Président d'Honneur du MEDEF

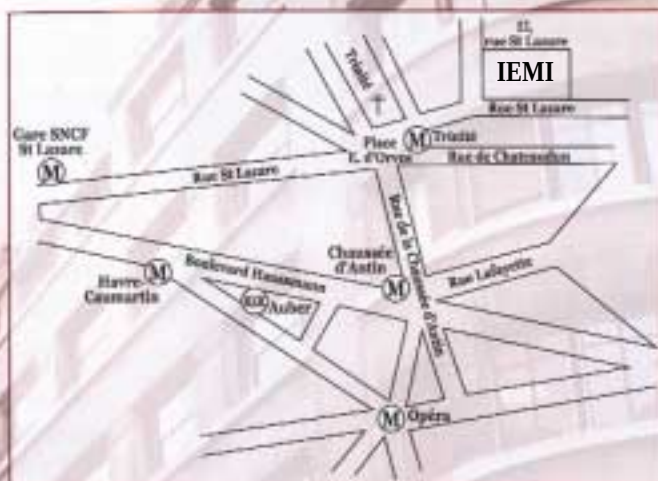
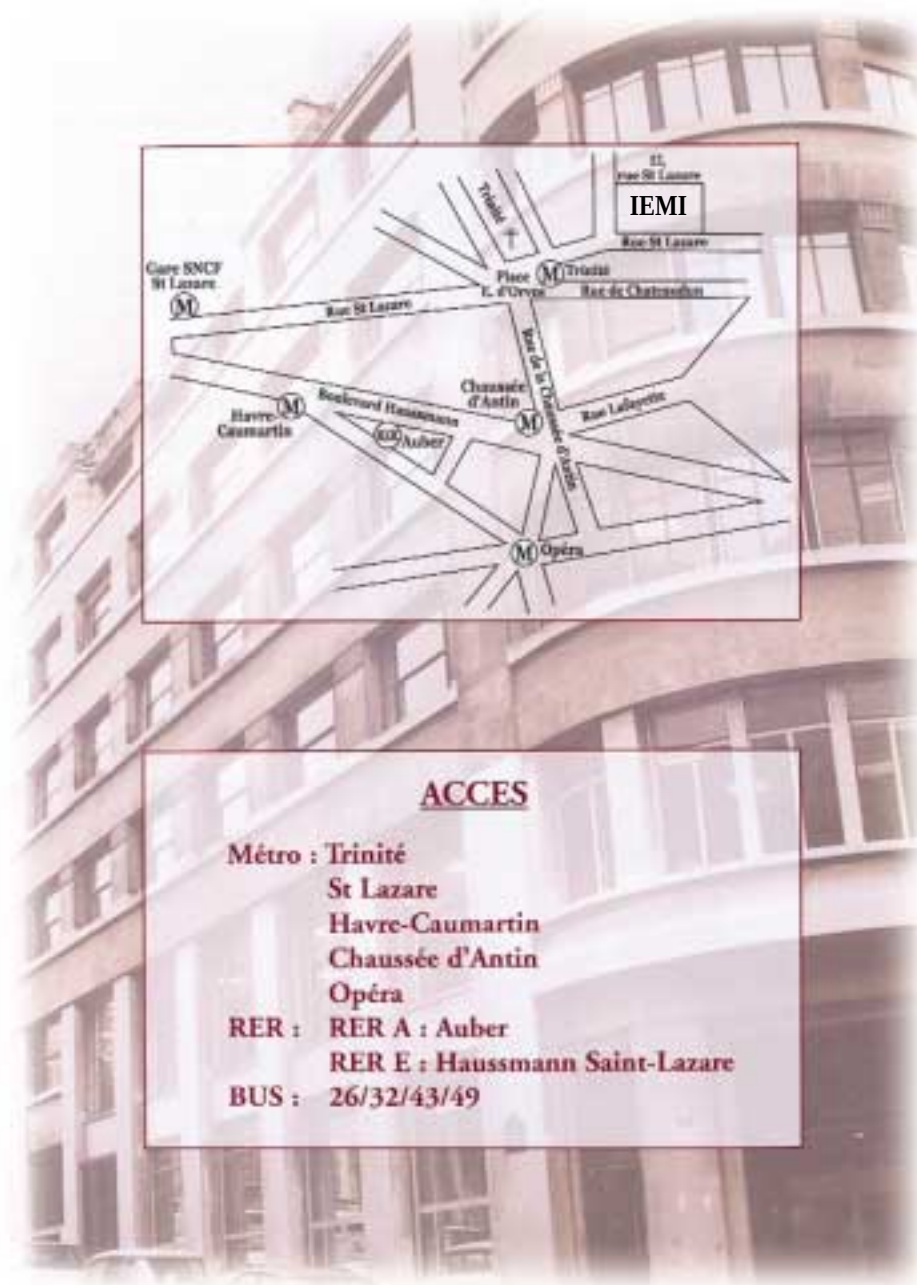


Alain Hermelin
Président IEMI
(Université de
Huangpu - Beijing)



Graduation

Plan d'accès



ACCES

Métro : Trinité

St Lazare

Havre-Caumartin

Chaussée d'Antin

Opéra

RER : RER A : Auber

RER E : Haussmann Saint-Lazare

BUS : 26/32/43/49

IEMI

PARIS - BRUSSELS - GENEVA - MOSCOW - CHICAGO - BEIJING

Etablissement d'Enseignement Supérieur Privé International

IEMI PARIS - 52, rue Saint Lazare – 75009 Paris

Tél. : 01 45 26 59 28 • Fax : 01 45 26 59 29

IEMI Brussels - Rond-Point Schuman 6, 1040 BRUSSELS - Belgium

Tél. : +32 (0) 2 234 78 60 • Fax +32 (0) 2 234 79 11

E-mail : infos@iemi.be • Site : www.iemi.be